



ปั้นนักขายมือใหม่ สู่เป้าหมายมีอาชีพ (Hybrid)

The Principle of Sales to Achieve GOALS

“แม้ไม่ได้เรียนจบการขายหรือการตลาด คุณสามารเป็นนักขายมีอาชีพได้”

วันที่จัด รุ่น 4 วันจันทร์ที่ 27 มิถุนายน 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

(Offline) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



(Online) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



“ไม่มีธุรกิจโดยอยู่ได้ โดยปราศจากการขาย” การขายที่ดี คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม นำเสนอสินค้า ได้ตอบโจทย์ หรือช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าได้ ทั้งนี้ การจะเป็นนักขาย หรือเซลล์ที่ประสบความสำเร็จ ต้องใช้ทักษะต่าง ๆ มากมาย โดยสามารถเรียนรู้ได้จากปฐมบทนักขาย (The Principle of Sales to Achieve Goals) จนเกิดความเข้าใจ ผักผ่อนให้เกิดความชำนาญจนกลายเป็นทักษะ ซึ่ง “ทักษะการขายเป็นสินทรัพย์ติดตัว ที่ไม่มีใครเอาไปจากเราได้”

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้และเข้าใจถึงความสำคัญของการขาย และหลักการพื้นฐานที่เป็นหัวใจของนักขาย
2. ผู้เข้ารับการอบรมได้รู้จักและเข้าใจการเป็นนักขายที่ดี เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเองให้มีทักษะด้านการขายอย่างมืออาชีพ
3. ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้และทักษะที่ได้เรียนรู้มาประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านงานขาย และการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการรับมือในสถานการณ์ต่างๆ อย่างมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

หัวหน้างานขาย พนักงานขาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป



อบรม Online ผ่านโปรแกรม ZOOM

วิทยากร **คุณกิริณา จิระเศรษฐากุล**

Coach & Professional Trainer

วิทยากรสร้างบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ให้น่าประทับใจและการได้ข

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

กระบวนการเรียนรู้เพื่อการเปลี่ยนแปลง ผ่าน 4 ขั้นตอน คือ

Explore, Empowerment, Emerge, Execute

ช่วงที่ 1

Explore แนวคิดและความสำคัญ

- กบดัก/หลุมพราง ความกลัว ที่ต้องก้าวข้าม
- Empowerment ขยายศักยภาพ
- การปลูกฝังกรอบความคิดของการเป็นนักขาย (Growth Mindset for Sales)
- Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

ช่วงที่ 2 - 3

Emerge การถ่ายทอดความรู้ ที่สำคัญ และจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ

- เรียนรู้และเข้าใจกลยุทธ์การสร้างนักขายด้วยหลัก TCA (Trust, Care, Attitude)
- T = Trust เรียนรู้และเข้าใจการเป็นนักขายด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก สร้างความมั่นใจให้นักขาย
 - ภาษากายที่ทรงพลังเพื่อการสื่อสารเชิงบวกกับลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
 - มารยาทและธรรมเนียมปฏิบัติที่จำเป็นต้องรู้ เพื่อบอกถึงความโป้ปดมดเท็จ
- C = Care โดยเรียนรู้และเข้าใจการให้ความสำคัญกับลูกค้า
 - รู้เรา และรู้เขาผ่านการทำความเข้าใจตนเอง เพื่อรู้จักคุณลักษณะเฉพาะคน และเข้าใจลูกค้า
 - การเตรียมตัวให้พร้อมด้วยพื้นฐานทางการตลาด ผ่านทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด 4P
 - หลักในการฟัง และถาม ที่ทรงประสิทธิภาพ เพื่อรู้และเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ
 - หลักการนำเสนอขายแบบ Push - Pull ขายแบบไม่ต้องขาย
 - หลักการดูแลลูกค้าให้ได้ใจ
 - Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

ช่วงที่ 4

Execute การนำความรู้ มาประยุกต์ใช้ ในสถานการณ์ต่าง ๆ และการตั้งเป้าหมายเพื่อตนเอง

- A = Attitude การเรียนรู้และเข้าใจถึงความสำคัญการเสริมสร้างทัศนคติเชิงบวกส่วนบุคคล เพื่อรับมือกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งจากปัจจัยภายใน และภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ
- สรุปจบ และถาม-ตอบ